



GFP優良事例集 2025

目次

■ エンパワーアグロインターナショナル 株式会社（タイ）	… P1
■ 株式会社真誠（東京都）	… P3
■ みかんのみっちゃん農園（和歌山県）	… P5
■ 株式会社KYOZUKE（京都府）	… P7
■ うるう農園（福岡県）	… P9





GFP優良事例 エンパワーアグロインターナショナル 株式会社(タイ)

業種：輸入・販売支援 販売額(2024年度)：約5,000万円

輸出品目

輸出先国

青果 × タイ

GFPを通じてタイ向け輸出に取組みたい生産者とマッチング

輸出取組

GFPの活用

- 2023年にGFP登録。2024年にGFPビジネスパートナーに登録。
- GFPビジネスパートナーマッチングや、GFPイベント等への参画を通じて多くの事業者と接点ができ、様々な生産者とのマッチングが実現。

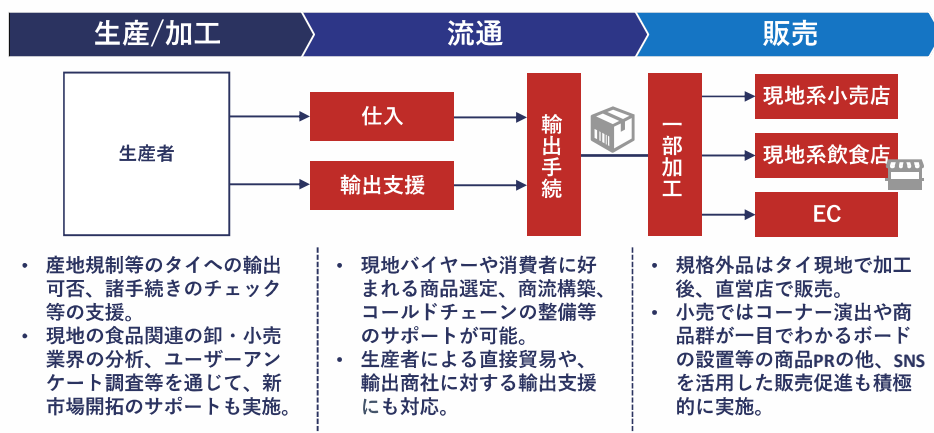
輸出の背景/経緯

- タイでの日本産農産物や食品の輸入・販売経験をもとに、2023年11月に日本産品を扱う輸入商社として、タイでエンパワーアグロインターナショナル株式会社を設立。
- バンコクの商業施設内に店舗を開き、日本産さつまいもを原料とした焼き芋を販売。
- 輸入販売業だけでなく、生産者による直接貿易への支援や販路開拓のサポート、タイ現地での日本食品のプロモーション活動等も積極的に実施。

輸出取組内容

- 日本産のさつまいも、ぶどう、いちご等の青果物を輸入し、現地の小売店や飲食店等に販売。
- バンコク商業施設内にある自社の焼き芋ショップでは、カルビーかいつかスイートポテト社と連携し、オリジナル品種である「紅天使」の販売・PRを実施。
- 規格外品となった商品は輸入後にタイ加工施設で加工し、焼き芋・巨峰月餅等の青果加工品やカットフルーツとして直営店にて販売。

輸出モデル



GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2023年)

0円

+3,000万

現在(2024年)

3,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

多くの事業者と接点ができ自社事業の拡大にも成功

課題1

生産者ブランドの訴求や業務用での規格外品の提案をすることで業務範囲を広げたい

GFPビジネスパートナーに登録

事業者の輸出をコーディネート

ビジネスパートナーとして生産者の直接輸出やタイ向けマッチングを支援することで、自社の業務拡大とタイ向け輸出の強化を図る



タイにて通年で小売棚を確保

課題2

条件の合致する生産者と効率よく出会いたい

GFP事務局をハブとしたマッチング

GFP事務局と二人三脚でのマッチング

GFP事務局と連携することで、GFPの集約された豊富な会員データなどから、ピンポイントで条件の合う事業者と商談を実施し取引が拡大



事業者との商談機会増加

課題3

他事業者との知見共有・意見交換の機会を増やしたい

GFP超会議での情報交換

情報発信でGFP会員のモチベーション向上

タイへの輸出事業のトップランナーとして、取組み事例や今後の展望を共有し、質疑応答を通して国内事業者へ積極的に情報提供



超会議でのセミナー等へ参加



今岡 柊様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

GFPを通じ多くの生産者・輸出商社さまと出会う機会を頂きました。会社立ち上げ直後でしたので大変助かりました。今後も生産者ブランドを現地の消費者に届け、タイ向け青果物輸出拡大を目指します。

GFP優良事例

株式会社真誠（東京）

業種：輸出商社 予測売上(2024年度)：2.3億円

輸出品目

輸出先国

加工食品

台湾・韓国・
中国・オース
トラリア・米
国等

GFPを通じて多数のマッチングを実現、ネットワークを強化

輸出取組

GFPの活用

- 2021年にGFP登録。
- GFPビジネスパートナーマッチングやGFPイベント等への参画を通じ、自社の取組みを発信することで多数の生産者とのマッチングを実現し、輸出額が420%増加。

輸出の背景/経緯

- 2015年に台湾真弓通商の日本法人として創業。食品分野において日本から海外への輸出やメーカーとの共同開発、企業の海外進出支援を実施。
- 2020年に菓子等の冷凍品・冷蔵品事業、2022年に食品等の冷凍食品事業に参入、新たな商品カテゴリに挑戦。
- 日本メーカーの商品は、台湾において“Kenji(健司)”というPBにローカライズして販売。広く華人経済圏では品質と美味しさを象徴するブランドとして高い支持を獲得。

輸出取組内容

- 輸出先での販売チャネルは、大型量販店や日系・現地系スーパー等の小売店であり、その国に適したチャネルで販売。現地の輸入卸業者との取引も多く、直接販売も実施。→台湾でのメインの販売先はコストコ、その他スーパー(Carrefour・RT-Mart等)、コンビニ、デパート等小売全般に加え、大手ECモール等でも商品を流通。
- 共同開発・進出事業では、海外進出を計画するメーカーをサポートし、現地ニーズに合わせた商品開発や海外での販路開拓を共同で実施。

輸出モデル

生産/加工

流通

販売



- 有望な商品を持つ企業との大口取引や、海外進出を目指す企業との共同開発・進出事業支援を実施。
- バルク商品を輸出し、現地規格で商品化するローカライズ業務も実施し、輸出先の市場ニーズに合う商品企画を推進。
- 長年の橋渡し実績から商流物流の効率化を後押しし、競争力ある商品を開発。
- 独自のマーケティング戦略で生産者の業績向上に貢献。
- 上記2点が輸出事業拡大の一因となっており、市場競争力を一層強化。
- 現地パートナーシップの強化に力を入れ、各国で信頼できる現地パートナーと提携し、市場参入時の障壁低減に尽力。
- 文化や商習慣の違いによる課題も現地パートナーとの協力で解決し、効果的な販売チャネルを確保。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2021年)

約2,500万円

+1億500万
(420%)

現在(2024年)

約1.3億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

イベントを活用した自社のPR・マッチングを実現

課題1

大ロットで安定供給できる
事業者様を発掘したい

GFPオンライン マッチング

バイヤーとして 商談会に参加

多くの事業者との商談を短期間で集中的に実施する事で、効率的なマッチングを実現。またGFP登録者に自社を知ってもらうきっかけに



取扱い商材

課題2

条件に合う事業者様と
ピンポイントで商談したい

GFP事務局を介した マッチング

GFP事務局による “相思相愛”マッチング

現地からのニーズや希望をGFP事務局に連携・相談し、条件に合う事業者様とピンポイントにマッチングを実現



GFP事務局との打ち合わせ

課題3

輸出拡大に向け国内事業者と
もつなげる機会を得たい

GFP超会議に参加

対面イベント参加で ネットワーキング強化

多くのGFP登録者が一堂に会する場を活用し、普段意見交換をする事のない行政・輸出関連事業者と新たなネットワークを構築



GFP超会議 試食商談会



三上あけみ様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

多くの生産者が参画しているGFPを活用することで、自社の輸出条件に合うパートナーとのマッチングの機会が得られました。台湾を軸とした販売網を活用しグローバル展開するチャネルとして、これまでに蓄積してきたノウハウを海外進出を目指す事業者と連携しながら、実質的な海外展開とローカル市場の構築の現実化に向けて尽力できれば幸いです。

GFP優良事例

みかんのみっちゃん農園（和歌山）

業種：生産者 輸出規模（2024年度）：1,500万円

輸出品目

輸出先国

柑橘

×
香港・シンガ
ポール・ベト
ナム・カナ
ダ・ドバイ等

GFPを通じたSNS活用・スマート農業・輸出で地域活性化

輸出取組

GFPの活用

- 2020年にGFP登録。
- GFP超会議やGFP輸出レベルアップコース等のGFPイベントでの発信・コラボレーションを通じて独自の輸出戦略を策定し、輸出ハードルの高い国へも挑戦。

輸出の背景/経緯

- 1860年に設立、6代続くみかん農園で、柑橘類約60品種を栽培。輸出からインバウンド観光農園へ繋げる挑戦をする中で、先進生産者と出会い生産や輸出対応について知見を獲得。
- GFP輸出ベンチャー塾（2022年）への参加をきっかけに、香港への輸出をスタート。1年目は11トンの輸出を実施。
- 2024年には、輸出難易度の高いベトナム向けのみかん輸出に成功し、現在、5社（日本企業・海外商社・支社）・7カ国と取引、年間輸出量は20トンに拡大。

輸出取組内容

- 輸出規制が厳しい国向けに、ミカンパエの発生がない登録生産園地の認定や、現地の検査官を招聘しての調査・検査、選果梱包施設の登録等、様々なハードルをクリア。
- ドローンや自動外観選別装置・腐敗抑制装置など、スマート農業の技術を取り入れ、省力化しながら品質向上を試行。
- SNSを活用した情報発信によってブランディングを行い、当農園の商品・取組の紹介や告知・集客を実施。

輸出モデル



- 香港やシンガポール等の輸出ハードルの低い国向けには、地域生産者の商品を買取後、自社選果場で選果〜出荷を実施。
- 包材・資材・規格・品質を統一し、商品をブランディング。

- 輸出商社経由で輸出。コンテナ内での荷積み方法の改良や、物流ルートの効率化等、商社と連携して品質向上に尽力。
- 市場価格からの影響を最小化するために、将来的には直接輸出が目標。

- 輸出先の販売チャネルについては、大型量販店や日系・現地系のスーパー、専門店など、その国に適したチャネルを利用。
- ベトナムでは国内に約50店舗ある輸入・販売を手掛ける企業と連携。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

0円

+1,500万

現在(2024年)

約1,500万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

コラボレーション・発信の場を通じて輸出を加速

課題1

有田みかんの魅力や自社の取組みを発信し、輸出に挑戦する仲間を募りたい

**GFP輸出ベンチャー塾
in山梨に登壇**

セミナーへの登壇を通じて輸出取組が加速

国内での取組みや輸出の魅力について発信。参加バイヤーの目にとまり、香港とシンガポールのスイーツ店への輸出が実現



セミナーへの登壇

課題2

積極的に輸出に取組む事業者とのネットワークを広げ、新たな輸出のアイデアに繋げたい

GFP超会議に参加

既存の枠を超えた新しい輸出の在り方を討議

会場で行われたワークショップで、産地づくり・コラボレーション等について未来志向で討議。輸出のアイデアや青果加工品の可能性を学ぶ



輸出デザインワークショップ

課題3

同じ志を持つ事業者・専門家の支援のもと、輸出ハードルの高い国へ挑戦したい

**GFP輸出
レベルアップコース**

輸出ハードルの高いベトナム輸出に挑戦

商社・自治体と連携して園地・選果梱包施設の登録や、検査官による調査をクリア。テスト輸出を行い、現地バイヤーからの評価・課題を確認



現地バイヤーによる試食

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

輸出開始時から、悩んでいるどんなことでも、気軽に相談に乗っていただけたのがGFPの皆さんでした。オン・オフライン問わず、多種多様なイベントを開催していただき、自分に合った輸出戦略をアドバイスいただくことができました。GAP取得に向けてのお話や自社農園の課題解決、新しい発見もすることができました。



小澤光範様

GFPを通じて輸出情報を収集・商品改良へ取組む

輸出取組

GFPの活用

- 2020年にGFP登録。
- GFP伴走支援プログラムにて、日本食材輸出チーム一体となってフランスへの輸出に取組。チーム内で、規制対応情報や補助金情報等について意見交換し、輸出戦略を策定。

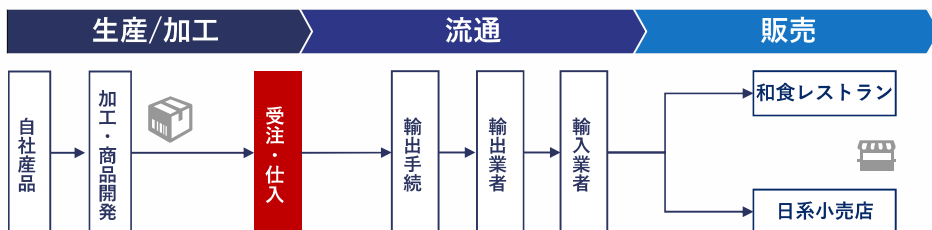
輸出の背景/経緯

- 1918年（大正7年）創業。2019年、自社栽培した京野菜を漬物加工・販売する6次産業化を進める。アメリカで試験的に試食販売をしたところ高評価を得たため、翌年2020年にアメリカへ輸出。
- 輸出国の選定にあたり、規制の状況やオーガニック市場の規模を調査した結果、ヨーロッパを有望な地域と判断。中でも日本食への理解が深いフランスを主要ターゲットとし、海外市場向けに商品を改良のうえ、輸出を実施。

輸出取組内容

- ヨーロッパ輸出に向け、従来は冷蔵で60日だった賞味期限を、常温で1年間保存可能な仕様に改善。発酵・加熱殺菌・包装設計を見直すことで、欧州基準に対応。
- 欧州のオーガニック製品購買層にアピールするため、国内で有機JAS認証（加工食品）を取得し、同等性相互認証によりユーロリーフ（EUオーガニック認証マーク）を付けて販売。
- 伴走支援プログラムを活用し、輸出チームの結成。メンターによる支援を受けながら、フランスの小売店やレストランへの直接輸出を実現するため、輸出戦略を策定。

輸出モデル



- 有望な商品を持つ企業との大口取引や、海外進出を目指す企業との共同開発・進出事業支援を実施。
- バルク商品の輸出に加え、現地規格に対応した商品化も実施し、輸出先の市場ニーズに合う商品企画を推進。
- 長年の橋渡し実績から商流物流の効率化を後押しし、競争力ある商品を開発。
- 独自のマーケティング戦略で原料生産者の業績向上にも貢献。
- 上記2点が輸出事業拡大の一因となっており、市場競争力を一層強化。
- 現地パートナーシップの強化への注力・各国で信頼できる提携先と協力体制の構築により、市場参入時の障壁を低減。
- 文化や商習慣の違いによる課題も現地パートナーとの協力で解決し、効果的な販売チャネルを確保。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

10万円

+145万
(1,550%)

現在(2024年)

155万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

GFPを通じたチームでの輸出戦略策定と実行

課題1

現地小売店・レストランに直接アプローチしたい

伴走支援プログラム

チームを結成し 商流を強化

GFP伴走支援プログラムにて日本食材輸出チームを結成し、輸出戦略を策定や現地商流の開拓を行う。イギリスでのチーム間コラボ商品販売に向けて取り組みを開始。



イギリス現地視察

課題2

メンターからきめ細かなアドバイスを受けたい

ビジネスパートナー マッチング

BPマッチングにて 関係構築

GFPビジネスパートナーマッチングを通じて日本の商社とEU市場を開拓。商品改良や有機JAS認定の取得を通じて、長期的に輸出に取り組む。



GFPサイトの活用

課題3

販路拡大に向けて輸出体制を強化したい

GFPイベント参加/ 補助事業活用

チームで農水省補助事業を活用し商流を構築

伴走支援プログラムのチームとして加工食品クラスター事業を活用し、フランス現地のレストランやバイヤーへ直接アプローチ。販路開拓型の新たな商流を構築。



フランス現地試食会



江南陽平 様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

GFPの支援のおかげで、海外展開に向けた良いスタートを切ることができました。現地のバイヤーやシェフとの対話を通じて、有機漬物や発酵食品への関心を強く感じています。今後は欧州を中心に、地域の嗜好やニーズに合わせた商品開発を進めるとともに、日本の伝統的な発酵文化やサステナブルな農業の価値を含めたストーリーとして発信し、現地でのブランド確立に取り組んでいきたいと考えています。

GFP優良事例

うるう農園（福岡）

業種：生産者 生産規模：1億5000万

輸出額(2024年度)：7,000万円

輸出品目

輸出先国

いちご
(あまおう等) ×
台湾
香港
タイ
シンガポール
マレーシア

GFPを通じて輸出機会を創出・輸出拡大へ取組む

輸出取組

GFPの活用

- 2019年にGFP登録。
- GFPメルマガ等を活用して情報発信し、商談会へ参加。その後、イベントへの登壇やビジネスパートナーマッチングを活用してタイ向けへ直接輸出を行うなど、事業を拡大。

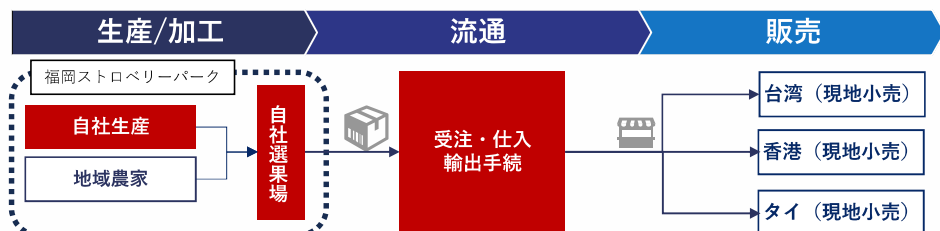
輸出の背景/経緯

- 2018年、有機野菜に興味があったため有機栽培を開始し、2020年に法人化。その後いちご栽培へ特化し、生食出荷・観光農園・加工・輸出までを担う“いちご総合企業”として展開。
- 人口減少問題を抱える国内の状況から今後のビジネスに不安を感じていたが、円安の状況をチャンスと考え、輸出に向けた情報収集をしつつ、積極的に商談会に参加。
- 海外の富裕層向けの強みとして「減農薬」「高品質」「安定供給」を商談時にアピール、2022年に輸出を開始。

輸出取組内容

- 台湾の厳しい残留農薬基準に対応するため、商社と連携した農薬管理に関する情報交換や、先進的な生産者の産地視察を実施。そこで得た情報から、圃場の丁寧な見回りや、UV-B照射・二酸化炭素燻蒸処理などの病害虫防除技術の導入に多くの手間とコストをかけて対応。
- 輸出向けいちご産地形成団体「北部九州いちご輸出促進協議会」を立ち上げ、あまおうの生産団体である福岡ストロベリーパークを運営し、日本産いちごのブランド価値向上を目指す。

輸出モデル



- 自社圃場に加え、地域の提携農家との連携により、輸出基準を満たすいちごを確保。高品質なあまおうを安定供給できる体制を構築。
- 台湾向け農薬管理や収穫後処理も輸出仕様で徹底。
- 商流の一元化により、市場要望に対する柔軟な対応が可能となり、バイヤーからの信頼を獲得。
- 収穫当日に福岡空港への納品を行い、鮮度・品質を維持したままスピーディーな出荷を行う。
- 各国の現地パートナーと密に連携し、販売チャネルを確保。
- 現地との連携により、輸出先ごとに異なる文化・商習慣・ラベリング規制にも対応。
- 現地催事への参加やSNSでの情報発信等、ブランド認知の向上にも注力中。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

0円

+7,000万

現在(2024年)

7,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

GFPを通じた情報収集とイベントの活用で輸出拡大

課題1

販路拡大に繋がる機会を見つけたい

GFPメルマガを活用した情報収集

商談会・展示会の情報を効率よく取得

自身では取得しきれない県外や全国的な商談会・展示会の情報をGFPメルマガを通じて知り、積極的に参加をする事で輸出の第一歩目をスタート



アグリフードEXPO出展の様子

課題2

直接輸出に向けて現地輸入業者とのネットワークを構築したい

現地バイヤーとのマッチング

GFP事務局による“相思相愛”マッチング

GFPビジネスパートナーマッチングを通じて現地バイヤーとマッチングし、タイ向けから直接輸出をスタート。イチゴを使った加工品の輸出も開始



GFP事務局との打ち合わせ

課題3

自社の取組みを発信し、仲間を見つけたい

GFPセミナーへの登壇

対面イベント参加でネットワーク強化

GFPのセミナーで自社の取組（生産者団体の設立等）について発信し、県内のあまおう農家との関係を構築。連携して日本果実の価値向上を図る



GFP九州キックオフフォーラム



古賀 百伽 様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

GFPに参加して以降、海外輸出の現場情報や商談の場に継続的にアクセスできるようになり、現地バイヤーとの信頼構築や販路拡大に繋がっています。国内では得られない視点やニーズを得ることで、商品開発や生産体制の見直しにも良い影響がありました。今後は、台湾での安定販売を基盤に、フィリピン、アメリカ市場への展開も視野に入れています。地域の農家とともに「輸出に強い産地づくり」を進め、日本の農産物の価値を世界に伝えていきたいと考えています。

GFP優良事例集2024 選定事業者

- 村商/新村畜産（鹿児島）
- DAISHIN FOOD EXPERT(タイ)
- フューチャーキャピタル(フランス)
- スター・コンサルティング・ジャパン(ベトナム)

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2024

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-87.pdf>



GFP優良事例集2023 選定事業者

- 東川町農業協同組合（北海道）
- 株式会社百笑市場（茨城県）
- 株式会社日本農業（東京都）
- 木桶仕込み味噌輸出促進コンソーシアム（東京都）
- 株式会社アライドコーポレーション（神奈川県）
- 株式会社Agnavi（神奈川県）
- 九州農水産物直販株式会社（福岡県）
- 大分県農業協同組合（大分県）
- 株式会社ネイバーフッド（宮崎県）
- 株式会社ファームランド牧（鹿児島県）
- ヘンタ製茶有限会社（鹿児島県）

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2023

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-15.pdf>



GFP優良事例集2022 選定事業者

- 十勝清水町農業協同組合（北海道・農業協同組合）
- 岩手中央農業協同組合（岩手県・農業協同組合）
- アグベル株式会社（山梨県・ぶどう/生産者）
- 丸京製菓株式会社（鳥取県・菓子/メーカー）
- 木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアム
（香川県・醤油メーカー団体）
- 株式会社レッドアップ（熊本県・トマト/生産者）
- 垂水市漁業協同組合（鹿児島県・漁業協同組合）
- 島唐食品（沖縄県・節照たれ/メーカー）

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2022(2021含む)
[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/
export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf)



GFP優良事例集2021 選定事業者

- 株式会社わかさや本舗（北海道・菓子/メーカー）
- 北海道チクレン農業協同組合連合会（北海道・牛肉/生産団体）
- センコン物流株式会社（宮城県・商社）
- 大潟村農産物・加工品輸出促進協議会（秋田県・コメ/輸出支援）
- 株式会社パン・パシフィック・
インターナショナルホールディングス（東京都・現地小売）
- umamill株式会社（東京都・ECプラットフォーム）
- 株式会社久世（東京都・商社）
- 有限会社粹（福井県・押し寿司/メーカー）
- 株式会社小浜酒造（福井県・日本酒/メーカー）
- 株式会社岩清（静岡県・水産加工/メーカー）
- 株式会社平松食品（愛知県・佃煮/メーカー）
- 株式会社市川農場（滋賀県・いちご/生産者）
- 福島鯉株式会社（京都府・水産加工/メーカー）
- 東亜食品工業株式会社（兵庫県・乾麺/メーカー）
- 株式会社阪東食品（徳島県・ゆず調味料/メーカー）
- イヨスイ株式会社（愛媛県・水産加工/メーカー）
- 株式会社杉本商店（宮崎県・しいたけ/生産者）
- 大吉農園（鹿児島県・青果物全般/生産者）
- 株式会社萌す（沖縄県・商社）
- 株式会社478company（沖縄県・商社）



こんな方にGFPは最適です！

- 輸出をしたいけど、どうしたらいいかわからない！
- ビジネスパートナーを探したい！
- 輸出に関わる情報を効率よく入手したい！

GFPを通じた成約事例も続々と出ています！

登録
無料

参加を希望する方はまずはメンバー登録を。

WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

問い合わせ先：農林水産省 GFP事務局 Mail : gfp@maff.go.jp

